

در محاصره‌ی احمق‌ها

توماس اریکسن | ترجمه‌ی مهتا مقصودی

چهار الگوی رفتاری در انسان‌ها
نحوه‌ی ایجاد روابط کاری (و شخصی) با دیگران

www.ketab.ir



نشر دیوار

سرشناسه: اریکسن، توماس، ۱۹۶۵ م.

Erikson, Thomas

عنوان و نام پدیدآور: درمحاصره‌ی احمق‌ها: چهار الگوی رفتاری در انسان‌ها: نحوه‌ی ایجاد روابط کاری (و شخصی) با دیگران / توماس اریکسون؛ ترجمه‌ی مهتا مقصودی.

مشخصات نشر: تهران، نشر دیوار، ۱۴۰۰

مشخصات ظاهری: ۳۰۶ ص

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۴۱۰۹-۵-۰

وضعیت فهرست‌نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی: Surrounded by idiots

یادداشت: کتاب حاضر از متن انگلیسی با عنوان

«Surrounded by idiots: the four types of human behavior and how to effectively communicate with each in business (and in life), 2019»

به فارسی برگردانده شده است.

کتاب حاضر با عنوان در محاصره‌ی احمق‌ها: چهار الگوی رفتار انسانی، چگونه با هر یک به طور مؤثری در دنیای تجارت و زندگی ارتباط برقرار کنیم ترجمه‌ی آناهیتا دخیلی توسط

انتشارات کتاب کوله پشتی در سال ۱۳۹۸ فیا گرفته است.

چهار الگوی رفتاری در انسان‌ها: نحوه‌ی ایجاد روابط کاری (و شخصی) با دیگران.

موضوع: ارتباط — جنبه‌های اجتماعی — جنبه‌های روان‌شناسی — قابلیت ارتباطی

موضوع: Communication — Social aspects — Psychological aspects — Communicative competence

موضوع: ارتباط در سازمان‌ها

موضوع: Communication in organizations

شناسه‌ی افزوده: مقصودی، مهتا، ۱۳۶۸، مترجم

رده‌بندی کنگره: HM۱۱۶۶

شماره‌ی کتاب‌شناسی ملی: ۸۵۸۰۳۱۱

در محاصره‌ی احمق‌ها

توماس اریکسن

ترجمه‌ی مهتا مقصودی

طراح جلد: سارنگ مؤید

چاپ و صحافی: دارا

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

چاپ اول: زمستان ۱۴۰۰، تهران

قیمت: ۹۵۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۴۱۰۹-۵-۰

حق چاپ و بهره‌برداری از این کتاب در ایران به هر شکل از قبیل ترجمه، نسخه‌ی الکترونیک، صوتی، فیلم، نمایش و... متعلق به انتشارات دیوار است و هرگونه استفاده از کال یا بخشی از متن، مشروط به اجازه‌ی کتبی ناشر است.



نشر دیوار

@divarpub

تهران، میدان انقلاب، خیابان منیری جاوید، تیش کوچی وحید، پلاک ۳۸

۰۶۶۹۷۲۵۵۱

فهرست

۷	پیشگفتار
	مقدمه
۱۱	مردی که در محاصره‌ی احمق‌ها بود
	فصل اول
۱۷	ارتباط بولجاس شرایط ذهنی مخاطب شکل می‌گیرد
	فصل دوم
۲۴	دلیل رفتار ما
	فصل سوم
۳۰	معرفی سیستم
	فصل چهارم
۳۵	رفتار قرمز
	فصل پنجم
۴۸	رفتار زرد
	فصل ششم
۵۹	رفتار سبز
	فصل هفتم
۷۱	رفتار آبی
	فصل هشتم
۸۶	هیچ‌کس کامل نیست
	فصل نهم
۱۳۰	یادگیری مطالب جدید

۱۳۴	فصل دهم زبان بدن
۱۴۸	فصل یازدهم یک مثال واقعی: مهمانی کاری
۱۵۴	فصل دوازدهم سازش
۲۰۴	فصل سیزدهم چگونه خبرهای بد را گزارش دهیم؟
۲۲۷	فصل چهاردهم کدام رنگ‌ها با هم جور می‌شوند؟ چرا؟
۲۳۶	فصل پانزدهم روابط کنی
۲۴۰	فصل شانزدهم چه چیزهایی ملود را گره به در می‌برند؟
۲۴۸	فصل هفدهم عوامل ایجاد استرس و تحلیل انرژی
۲۶۳	فصل هجدهم نگاهی گذرا به تاریخ
۲۷۰	فصل نوزدهم چند نمونه‌ی واقعی
۲۹۰	فصل بیستم آزمون
۲۹۷	آخرین مثال از زندگی روزمره
۳۰۳	پاسخ سوال‌های فصل بیستم
۳۰۵	درباره‌ی نویسنده

پیشگفتار

سال‌ها پیش، بیل بونستتر و همسرش دیوید^۱ براساس شیوه‌ی دیسک^۲ نرم‌افزار نوینی ساختند که به توصیف روابط انسان و طبقه‌بندی رفتار می‌پرداخت. این کتاب نیز برپایه‌ی ابزار دیسک نوشته شده است. متأسفانه بیل دیگر در بین ما نیست، اما پسرش تا امروز مدیریت شرکت‌شان (TTI Success Insights) را بر عهده گرفته است. این روش طبقه‌بندی الگوهای رفتاری ابتدا در آیوآ^۳ مورد توجه قرار گرفت و امروزه در شرکت‌هایی در سراسر جهان استفاده می‌شود.

همه‌چیز با یک سؤال ساده و خاص شروع شد: آیا ممکن است یک فروشنده‌ی محصولات کشاورزی با خیره‌شدن به مزرعه محصول بیشتری بفروشد؟
من کودکی‌ام را در منطقه‌ی روستایی آیوآ گذرانده‌ام. پدرم به اصول بنیادین ویلیام مولتن مارستن^۴ در کتاب احساسات مردم عادی^۵ پایبند بود و به کشاورزان کمک

1. Bill Bonnstetter

2. David Bonnstetter

3. DISC

4. Iowa

5. William Moulton Marston

6. Emotions of Normal People

می‌کرد تا با استفاده از الگوهای رفتاری خریداران که توسط مارستن مطرح شده بود، شناخت بهتری نسبت به خود و مشتریان‌شان پیدا کنند. هنوز به یاد دارم که وقت ناهار سر یک میز چوبی می‌نشستیم و پدرم که غرق مطالعاتش بود، می‌گفت: «جاده‌های تمیز و باغ‌های منظم؟ حتماً آبی است. دام‌ها و ساختمان‌های جدید؟ این یکی قرمز است.»

اگرچه در کنار هم بودیم، اما مسیرمان کاملاً جدا بود. پدرم یک کارآفرین قرمز-زرد بود و می‌خواست برای کمک به وضع مالی فروشندگان یک مؤسسه‌ی مشاوره راه‌اندازی کند. اما من کالج را ادامه دادم و وارد دانشگاه آیوا شدم. با تکیه بر الگوی رفتاری قرمز-آبی‌ام به تحصیل در زمینه حسابداری و علوم کامپیوتری پرداختم. اوقات فراغتم را در اتاق کامپیوتر می‌گذراندم و برنامه‌نویسی می‌کردم. من درس می‌خواندم و پدرم استعداد عجیبش در زمینه‌ی شناسایی افراد را پرورش می‌داد.

من و پدرم رابطه‌ی صمیمانه‌مان را حفظ کردیم و علی‌رغم تمام مشکلاتی که داشتیم، بیشتر روزهای هفته با هم گفتگو می‌کردیم. زمانی که در در دانشگاه آیوا درس می‌خواندم، یک روز پدرم من را کنار کشید و درخواست همکاری کرد. پرسید: «نظرت چیه؟ می‌تونی براساس مهارت من در شناسایی رفتار انسان نرم‌افزار بسازی؟» جوانی بلندپرواز بودم و عاشق کدنویسی. آماده بودم تا هیجان‌انگیزترین فصل زندگی‌ام را آغاز کنم. در کنار هم نرم‌افزاری ساختیم که درباره‌ی رفتار انسان گزارش تهیه می‌کرد. چیزی نگذشت که با افراد بیشتری آشنا شدیم و با کمک فلاپی‌های ۹ سانتی‌متری و گزارش‌های ۲۴ صفحه‌ای قابلیت‌های نهفته‌شان را آشکار کردیم. در سال ۱۹۸۴ با پدرم شرکت TTI Success Insights را تأسیس کردیم تا کارمان را گسترش دهیم.

پس از مدتی، زمستان‌های سرد میانه‌ی غربی ایالات متحده را رها کردیم و در

اسکاتسدیل آفتابی و گرم در آریزونا مستقر شدیم. از اواخر دهه‌ی ۹۰ برای توزیع ارزیابی‌های معروف مان به اینترنت روی آوردیم. امروزه، با توزیع کنندگان سراسر جهان تجارت می‌کنیم. تا به حال از خودتان پرسیده‌اید که چرا این قدر با بقیه فرق می‌کنید؟ بخش اعظمی از رفتار انسان پیچیده و مبهم است. در برخی موارد، اطرافیان مان رفتار احمقانه‌ای دارند. شناخت رفتار انسان هرگز پایانی ندارد. تلاش ما برای درک تصمیمات اطرافیان تمامی ندارد. وقتی دیگران مثل ما رفتار نمی‌کنند لقب‌های ابله، نادان یا حتی کم عقل را به آن‌ها نسبت می‌دهیم. این کار اگرچه آسان است اما خطرناک هم هست. دنیای امروز به درک بالاتری نیاز دارد. باید بتوانیم فارغ از نقاط ضعف یا قوت انسان‌ها برای شان ارزش قائل شویم.

گرچه دیگر پدرم در میان ما نیست اما هدفی که ایجاد کردیم، یعنی آشکارسازی قابلیت‌های نهفته‌ی انسان، همچنان به حیثش ادامه می‌دهد. این کتاب براساس مفاهیم آموزشی پدرم در حوزه‌ی فروش نوشته شده است. چگونه احمق‌های اطراف مان را درک کنیم. به گمانم با خواندن این کتاب به ارزش قرمزها، زردها، سبزها و آبی‌ها پی خواهید برد. اما مهم‌ترین درسی که می‌توانید از این کتاب بگیرید این است که احمق‌هایی که دور و برتان می‌بینید به هیچ عنوان احمق نیستند. همه‌ی آن‌ها لایق احترام و درک ما هستند. همه می‌توانند چارچوب‌های معرفی شده در این کتاب را به کار بگیرند و بر بازی زندگی مسلط شوند. با این حال اگر این اصول را درک نکنید و به کارشان نگیرید، همچنان در محاصره‌ی احمق‌ها باقی خواهید ماند.

دیوید بونستر

مدیر ارشد

شرکت تی.تی. آی اینسایتس